





FICHE DE POSTE

KEY ACCOUNT MANAGER H/F



-  Montpellier- Saint-Jean-de-Védas (34) - Pas de télétravail
-  CDI - Temps plein - Semaine de 4 jours
-  > 5 ans d'expérience sur les compétences demandées
-  Package global intéressant (PEE / intéressement / titres-restaurants Swile / variable)

Qui sommes-nous ?

Spécialiste de l'expérience musicale en point de vente depuis 18 ans et devenu leader de son domaine, Radioshop accompagne plus de **350 marques** dans la **gestion quotidienne de leur stratégie sonore**. L'entreprise est présente dans **32 pays** avec des playlists diffusées quotidiennement dans plus de **18 000 points de vente**. Radioshop se situe dans la métropole de **Montpellier** et emploie **35 collaborateurs passionnés**. Chiffre d'affaires : **5 millions d'euros en 2024**.

Nos petits plus ? La semaine de 4 jours, de nombreux avantages salariés (mutuelle d'entreprise, titres-restaurants, PEE, prime d'intéressement...), une prime sur objectifs, une Joysquad qui chouchoute régulièrement nos collaborateurs ! Et enfin, nous sommes situés à 15 min de la plage. 😎

Description du poste

Le contexte

Nous sommes le leader français de la diffusion musicale en magasin et nous entamons une nouvelle phase de notre développement avec de nombreux territoires commerciaux à conquérir.

Le poste

En tant que Key Account Manager Senior, vous serez directement rattaché(e) à la Direction Commerciale et travaillerez en étroite collaboration avec notre cellule créative. Vous serez le garant de la gestion et du développement de nos comptes stratégiques.

Vos missions :

- Gérer un portefeuille grands comptes : assurer le suivi des clients majeurs de l'entreprise, garantir leur satisfaction et anticiper leurs besoins pour renforcer notre relation de confiance à long terme.
- Développer de nouvelles opportunités commerciales (upselling/ crosselling)
- Négocier et closer : gérer l'ensemble du cycle de vente, depuis la détection des besoins jusqu'à la signature du projet
- Suivi de la performance commerciale : analyser les performances des comptes clients, établir des plans d'action pour atteindre les objectifs fixés et reporter régulièrement

Notre candidat idéal ? 😎

Ce qui nous intéresse avant tout ? Votre personnalité et votre sens relationnel

- Vous aimez chouchouter vos clients et leur proposer des solutions sur mesure
- Vous savez analyser et identifier finement les opportunités / leviers de croissance
- Pour arriver à vos fins et atteindre vos objectifs, vous savez être autonome, proactif et tenace

Processus de recrutement

Pas de lettre de motivation, mais un projet client dont vous êtes fier, à nous présenter en quelques lignes, en vidéo, en audio... Entretien 1 : Direction Commerciale -> Shortlist -> Entretien 2 : Direction Générale

CONTACT

Cette offre vous intéresse ?
Envoyez-nous votre candidature.

aude@radioshop.net

www.radioshop.fr
www.sideproject.net